

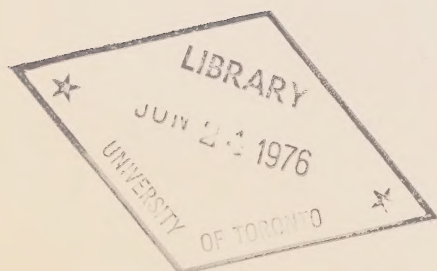
Outline of Proposed Modifications in Price and Profit Guidelines under the Anti-Inflation Act

May 25, 1976

Government
Publications



CAI FNI
-76φ76

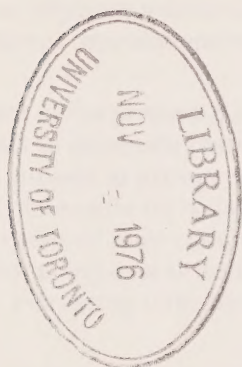



Finance

Finances

Outline of Proposed Modifications in Price and Profit Guidelines under the Anti-Inflation Act

Government
Publications





Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761115551699>

Outline of Proposed Modifications in the Guidelines for the Restraint of Prices and Profits

Price developments since the Anti-Inflation program was introduced have been encouraging. Analysis of the application of the present guidelines indicates, however, that modifications are needed in order that they will continue to provide a basis for effective price control in the future. The modifications summarized here will increase the overall effectiveness of the price restraint and ensure that the degree of restraint which was originally intended will be achieved. They will also provide a more even distribution of restraint among firms.

The impact of the present guidelines on individual firms varies widely. Some firms are not subject to adequate restraint on their future pricing decisions. By contrast, other firms are subject to excessively severe restraint, to the point where the pricing action necessary to ensure compliance could have seriously harmful effects not only on these firms, but also on their competitors. If action is not taken to overcome these problems, while maintaining overall restraint on prices consistent with the objectives of the program, increasing difficulties will be encountered.

Both the choice of rules available at present to firms and the impact of the various bases in the existing rules have led to difficulties.

Under the present guidelines for the non-distribution sector the impact of the unit cost rule (Section 16) can be very different from that of the product line or the overall net margin rules (Sections 17 and 18). Under Section 16, the base against which compliance by a firm is determined is unit profits in its fiscal year prior to the introduction of the program, or unit profits on or about October 13, 1975. On the other hand, the base for the net margin test in Sections 17 and 18 is the five fiscal years prior to October, 1975. The effective difference between the bases under the two rules can be very substantial indeed, with the result that broadly similar firms find themselves in widely differing positions under the present guidelines.

Even within an existing single rule, the position of individual firms is not necessarily the same. The impact of the five-year base that is available under Sections 17 and 18 can vary greatly among firms, depending on their own experience during those years and in the subsequent period up to the introduction of the program. Thus a firm whose net margin was significantly higher in 1975 than on average during the five years included in the base may be subject to very substantial restraint in relation to its position at the start of the program. At the other extreme, a firm whose margin had tended to decline and was lower in 1975 than over the preceding five years may have available very substantial room to raise prices before the guidelines impose a limitation.

The rule for distribution activities provides for only one base, the 1974 fiscal year. Nonetheless, the impact of that single base varies among firms.

A Uniform Net Margin System

The best way to overcome the problems noted above is to establish a uniform type of rule to which all firms will be subject. The one approach having general application among firms is a net margin rule of the same character as in three of the four existing rules. The net margin rule is an effective technique of price restraint and provides broadly similar treatment to all. It should be noted that companies having roughly 80 per cent of the gross revenues of all businesses subject to mandatory compliance are now subject to the net margin rules. The basic net margin test will apply at the level of the total operations of the supplier.

However, suppliers having both distribution and non-distribution activities will be required, as at present, to treat these two activities separately. The distinction must be maintained in order that these different kinds of business may be subject to rules appropriate to each kind of activity. The calculation of the overall net margin test will be made separately for distribution and non-distribution activities.

This overall net margin test provides the best assurance of general pricing restraint consistent with the objectives of the program. However, many firms sell a variety of products and customarily organize these products into product lines. It is necessary to maintain a product line rule in order to tie permitted price increases to related cost increases. For both distribution and non-distribution activities, firms that have not already established product lines for purposes of the program will be required to do so where this is appropriate. Firms that have already established product lines will be required to maintain them. A margin test will also apply to these product lines.

Because pricing practices are different in distribution than in non-distribution activities, different margin tests will apply to product lines in the two activities.

In distribution businesses, the test for product lines will be on the basis of gross margins. A gross margin test is used for distributors in the present rules, but it applies at the level of the distributor as a whole rather than to product lines.

For non-distribution businesses, the product line test will be a net margin test.

(A gross margin is the difference between the price which the distributor receives and the price which the distributor pays for the goods he sells. The pre-tax net profit margin is the difference between the price received by the firm and all the costs which it incurs. As used here, the terms refer to these margins expressed as percentages of sales.)

The Base Periods and Compliance Tests

All firms will be able to use, as base periods, either the five fiscal years prior to October 14, 1975 (specifically the base now used in Sections 17 and 18), or the most recent fiscal year ended prior to May 1, 1976. Either base may be selected for each product line net margin and for the overall net margin.

Excess revenue, that is, revenue in excess of that permitted by the guidelines, will continue to be the basis of assessing whether a firm has complied with the guidelines.

Firms will be required to calculate excess revenue, both on the overall basis and by totalling excess revenue for their individual product lines. Excess revenue for compliance purposes will be the larger of these two amounts.

The degree of restraint on prices is determined by the percentage figure which is applied to the relevant margin in the base period. Under the present net margin rules for non-distributors, that figure is 95 per cent. The new base period provisions would result in an easing of the total restraining impact of the program if the permissible margin were maintained at 95 per cent of the base period margin. In order to ensure restraint consistent with the objectives of the program, the percentage for non-distribution activities will be reduced to 85 per cent, at both the product line and the overall level.

For distribution activities, the gross margin for product lines will be 100 per cent, the same as in the gross margin test that now applies to a distributor's total business. The net margin applied to the total distribution business of a supplier will be 95 per cent. The introduction of distribution product lines will give distributors the opportunity to improve their overall gross margins through the choice of base periods and changes in the mix of their product lines.

Deductions from Excess Revenue

Excess revenue arising from the application of the margin rules may be reduced by deductions which recognize unacceptably low base period operating results and, in the case of non-distributors, from the application of specified pricing and productivity rules. The specific provisions dealing with these two important questions will be detailed at the time the draft regulations are released.

Interim Pricing and Prenotification

The changes outlined above will provide an improved basis for the continuing control of prices. The basic pricing rule will continue to be that firms must price their products in such a way as to avoid excess revenue. The prior notification system that has been used by the Board is an effective monitoring technique and has increased the pricing discipline on firms. This system will continue to be used but the Anti-Inflation Board intends to substantially increase the number of firms that are required to give it prior notification of price increases. The prenotification procedures will require careful and complete elaboration by the supplier of any prospective developments that he may advance to justify price increases.

Restricted Expenses

It is proposed to amend the rules for "restricted expenses". Charitable contributions will be deleted from this section, as will expenditures for research and development that are certified by the Department of Industry, Trade and Commerce for 100 per cent deductibility under the *Income Tax Act*. Political contributions will be added to the list of restricted expenses.

Other Proposals

Trappers and Fur Farmers

Trappers and fur farmers are to be made expressly exempt from the application of the guidelines. This will place them in a position parallel to farmers and fishermen whose farm gate or wharf-side prices are exempt from the controls.

Construction

The provision whereby construction prices established through competitive bidding by firms employing less than 500 persons are exempt will now apply to all firms in the construction industry which are subject to the Anti-Inflation guidelines.

Land

To ensure the continued availability of land for development, and to apply the guidelines more fairly, a revision is being made to apply the guidelines only to the appreciation in land value since October 14, 1975.

Implementation

The draft regulations will be issued shortly. It is intended that the new guidelines will become effective in July. The amendments will include transitional rules which will recognize that price actions may have been taken prior to May 26, 1976 which were allowable under the old rules but which would generate excess revenue under the new rules.

L'avant-projet de règlement sera publié prochainement. Les nouveaux indicateurs devaient entrer en vigueur en juillet. Les modifications comporteront des règles transitoires qui tiendront compte du fait que des mesures en matière de prix, admissibles en vertu des anciennes règles mais donnant lieu à un surcroît de recettes en vertu des nouvelles règles, pourront avoir été prises avant le 26 mai 1976.

Application des dispositions

Afin d'assurer une disponibilité continue des terrains destinés à être mis en valeur, et pour appliquer les indicateurs de façon plus équitable, une révision est en cours selon laquelle on retiendra, aux fins des indicateurs, la valeur des terrains depuis le 14 octobre 1975.

Terrains

La disposition qui exemptait les prix de construction établis par soumission concurrentielle de la part des entreprises employant moins de 500 personnes, s'appliquera désormais à toutes les entreprises de construction qui sont assujetties aux indicateurs anti-inflation.

Construction

Les trappeurs et éleveurs d'animaux à fourrure seront expressément exemptés de l'application des indicateurs, ce qui les placera dans une situation analogue à celle des cultivateurs et des pêcheurs dont les prix à la ferme ou aux quais sont exemptés des contrôles.

Trappeurs et éleveurs d'animaux à fourrure

Autres propositions

On propose de modifier les règles concernant les « dépenses limitées ». Les contributions aux œuvres de charité en seront exclues, de même que les dépenses de recherche-développement certifiées par le ministère de l'Industrie et du Commerce, qui peuvent être déduites à 100 p. cent en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu. Les contributions à des activités politiques seront ajoutées à la liste des dépenses limitées.

Dépenses limitées

entreprises doivent fixer les prix de leurs produits de façon à éviter des surcroîts de recettes. Le système du préavis a fourni jusqu'à maintenant un contrôle très efficace et a accru les efforts d'autodiscipline des firmes. Ce système continuera à être utilisé, mais la Commission de lutte contre l'inflation prévoit d'augmenter sensiblement le nombre des firmes qui devront donner un préavis avant une hausse de prix. Par ailleurs, dans le cadre de ce système, la Commission exigera des fournisseurs une présentation plus soignée et plus complète des prévisions de coûts qui peuvent être invoquées pour justifier des hausses de prix.

différence entre le prix perçu par la firme et les coûts totaux qu'elle a subis. Dans le présent document, il s'agit de marges exprimées en pourcentage des ventes.)

Periodes de base et tests d'observation

Toutes les firmes pourront utiliser comme période de base, soit les cinq exercices financiers antérieurs au 14 octobre 1975 (c'est-à-dire la période de base actuellement utilisée dans le cadre des articles 17 et 18), soit le plus récent exercice financier avant le 1^{er} mai 1976. Chaque période de base pourra être choisie pour la marge nette de chaque ligne de produit ou pour la marge nette globale.

Le surcroît de recettes (c'est-à-dire les recettes qui excèdent les limites fixées par les indicateurs continuera à servir de base pour évaluer dans quelle mesure une firme se conforme aux indicateurs. Les entreprises seront tenues de calculer leur surcroît de recettes pour l'ensemble de leurs activités et d'ajouter les surcroîts de recettes pour chacune de leurs lignes de produits. Le surcroît de recettes aux fins de l'observation des indicateurs sera le plus élevé de ces deux montants.

Le degré de restriction des prix est déterminé par le pourcentage appliqué à la marge pertinente au cours de la période de base. En vertu des règles actuelles de la marge nette, ce chiffre est fixé à 95 p. cent pour les non-distributeurs. Les nouvelles dispositions sur la période de base conduiraient à un adoucissement des effets restrictifs du programme si la marge admissible était maintenue à 95 p. cent de la marge de la période de base. Afin de maintenir un degré de restriction compatible avec les objectifs du programme, le pourcentage applicable aux activités autres que de distribution sera réduit à 85 p. cent, tant au niveau des lignes de produits qu'au niveau global.

Déductions du surcroît de recettes

Le surcroît de recettes provenant de l'application des règles de marge peut être réduit à l'aide de déductions qui tiennent compte de résultats d'exploitation anormalement faibles au cours de la période de base, et, dans le cas des fournisseurs autres que des distributeurs, de l'application de certaines règles relatives à la fixation des prix et à la productivité. Les dispositions relatives à ces deux importantes questions seront exposées en détail dans l'avant-projet de règlement.

Fixation intermédiaire de prix et préavis

Les changements indiqués ci-dessus fourniront une meilleure base pour le contrôle des prix. La règle de base en matière de fixation de prix continuera à être que les

Un système uniforme basé sur la marge nette

La règle applicable aux activités de distribution ne prévoit également qu'une seule année de base, l'exercice financier 1974. Néanmoins, les incidences de cette unique année de base varient suivant les firmes.

La meilleure façon de résoudre les problèmes évoqués ci-dessus consiste à établir un type de règle uniforme à laquelle toutes les entreprises seront assujetties, et à offrir un choix de bases pour l'application de cette règle. Pour ce faire, on pourrait appliquer à toutes les entreprises une règle de la marge nette de même nature que trois des quatre règles existantes. La règle de la marge nette est une technique efficace de restriction des prix, s'est révélée relativement facile à administrer, et assure un traitement assez égal pour tous. Il convient de noter que l'ensemble des activités des compagnies actuellement régies par la règle de la marge nette représentent environ 80 pour cent des recettes brutes de toutes les activités assujetties aux indicateurs. Le test de la marge nette de base s'appliquera au niveau des opérations globales du fournisseur.

Cependant, les fournisseurs dont les activités s'exercent à la fois dans le domaine de la distribution et dans d'autres que la distribution seront tenus, comme c'est le cas présentement, de séparer leurs activités entre ces deux catégories. Il est important de maintenir cette distinction afin que ces diverses activités puissent être assujetties à des règles appropriées à chaque catégorie. Le calcul du test de la marge nette globale se fera séparément à l'égard des activités de distribution et des activités autres que de distribution.

Ce test de marge nette globale permet la limitation de prix la plus efficace compte tenu des objectifs du programme. Cependant, de nombreuses firmes vendent une grande diversité de produits, qu'elles regroupent généralement en lignes de produits. Il est donc nécessaire de conserver une règle des lignes de produits, afin de lier les hausses de prix aux hausses de coûts correspondantes. Pour les activités de distribution et les autres activités, les firmes qui n'ont pas encore établi des lignes de produits aux fins du programme seront tenues de le faire dans la mesure du possible. Les entreprises qui ont déjà établi des lignes de produits seront tenues de les maintenir. Un test de marge s'appliquera également à ces lignes de produits.

Comme les pratiques de fixation de prix sont différentes dans les activités de distribution et dans celles autres que de distribution, des tests de marge différents s'appliqueront aux lignes de produits dans les deux catégories:

dans les activités de distribution, le test des lignes de produits se fera sur la base des marges brutes. Un test de marge brute est utilisé à l'égard des distributeurs en vertu des règles actuelles, mais il s'applique à l'ensemble des activités du distributeur plutôt qu'aux lignes de produits;

dans le cas des activités autres que de distribution, le test des lignes de produits sera un test de la marge nette.

(La marge brute est la différence entre le prix perçu par le distributeur et celui qu'il paie pour les articles qu'il vend. La marge bénéficiaire nette avant impôt représente la

Aperçu des modifications proposées aux indicateurs pour la limitation des prix et des marges bénéficiaires

L'évolution des prix depuis la mise en œuvre du programme anti-inflationniste a été encourageante. Cependant, l'analyse de l'application des indicateurs actuels montre que des modifications sont nécessaires si l'on veut maintenir à l'avenir un contrôle efficace des prix. Les modifications résumées ci-après augmenteront l'efficacité globale de la limitation des prix et permettront ainsi d'atteindre le degré de restriction initialement prévu. Elles assureront également une répartition plus équitable de la limitation entre les entreprises.

Les répercussions des indicateurs actuels varient sensiblement d'une entreprise à l'autre. Certaines firmes disposent d'une marge de liberté trop grande pour la fixation future de leurs prix. En revanche, d'autres firmes sont soumises à des restrictions excessivement sévères, au point où le plafonnement des prix imposé par les indicateurs pourrait exercer des effets très graves non seulement sur ces entreprises, mais également sur leurs concurrents. Si l'on ne prend pas des mesures pour résoudre ces problèmes, tout en maintenant une restriction globale des prix qui soit compatible avec les objectifs du programme, on se heurtera inévitablement à des difficultés croissantes.

Les problèmes rencontrés actuellement tiennent au choix des règles ainsi qu'aux effets des différentes bases utilisées jusqu'à maintenant.

En vertu des indicateurs actuels, un secteur autre que de la distribution peut subir des effets différents selon que l'on applique la règle du prix unitaire (article 16) ou les règles de la ligne de produits ou de la marge nette globale (articles 17 et 18). En vertu de l'article 16, la base d'une entreprise, sur laquelle l'observation des indicateurs est déterminée, correspond aux bénéfices unitaires réalisés au cours de son exercice financier antérieur à l'instauration du programme, ou sur ceux en cours le 13 octobre 1975 ou aux environs de cette date. En vertu des articles 17 et 18, d'autre part, la « période de base » couvre les cinq exercices financiers antérieurs à octobre 1975. La différence réelle entre les deux bases peut être de fait très notable d'une règle à l'autre, de sorte que des entreprises sensiblement comparables peuvent se trouver dans des situations très différentes en vertu des indicateurs actuels.

Même dans le cadre d'une seule des règles existantes, la situation des entreprises n'est pas nécessairement identique. L'effet de la base quinquennale disponible en vertu des articles 17 et 18 peut varier considérablement d'une entreprise à l'autre, selon les résultats obtenus par chacune pendant ces années-là et au cours de la période subséquente jusqu'à l'instauration du programme. Ainsi, une entreprise dont la marge nette était en 1975 nettement supérieure à la moyenne des cinq années de base, peut être assujettie à une limitation très sévère par rapport à sa situation au début du programme. A l'autre extrême, une entreprise dont la marge avait eu tendance à décliner et était inférieure en 1975 à ce qu'elle était au cours des cinq années précédentes, peut disposer d'une grande marge de manœuvre pour hausser ses prix avant que les indicateurs ne lui imposent une limite.

Aperçu des

modifications

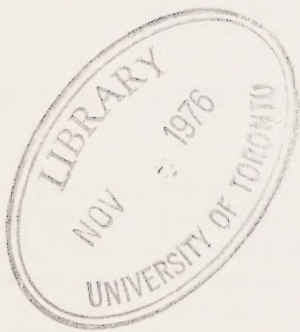
proposées aux

indicateurs visant les

prix et bénéfices en

vertu de

la Loi anti-inflation



Aperçu des

modifications

proposées aux

indicateurs visant les

prix et bénéfices en

vertu de

la Loi anti-inflation

le 25 mai 1976



Finances

Finance